

MAÎTRISER LA N.A.O

Avec ou sans accord de méthode sur la négociation quadriennale



Durée : 1 jour (7 h)

Présentation et tour de table (9h-9h30)

● 1^{ÈRE} PARTIE (9H30-13H00)

Les acteurs de la NAO d'entreprise

- > Délégation patronale
- > Délégation syndicale
- > Sanctions contre les employeurs qui n'ouvrent pas la négociation
- > Ce que les syndicats peuvent imposer

Thèmes obligatoires de la NAO

- > Salaires
- > Partage de la valeur ajoutée
- > Qualité de vie au travail

- > Mutuelle et prévoyance
- > Participation, intéressement, épargne salariale
- > Egalité femmes/hommes
- > Articulation entre vie personnelle et vie professionnelle
- > Plan d'action en l'absence d'accord sur l'égalité femmes/hommes
- > Entreprise d'au moins 300 salariés : gestion des emplois et des parcours professionnels

● 2^{ÈME} PARTIE (14H00-16H30)

Quels outils et informations peuvent vous apporter des arguments

- > Repérer les bonnes informations dans les comptes de l'entreprise
- > Connaître les informations générales du marché de l'entreprise
- > Connaître les informations nationales sur la situation économique

Mieux négocier

- > Identifier le rapport de force social dans l'entreprise
- > Répartir les rôles entre les négociateurs
- > Maîtriser votre comportement de négociateurs
- > Pendant la négociation, ce qui est interdit à l'employeur

Fin de la négociation

- > Quand il n'y a pas d'accord
- > Quand il y a un accord
- > Le CSE doit-il être consulté sur l'accord ?

Préparer la négociation quadriennale d'un accord de « Méthode »

- > Quels avantages y-a-t-il de négocier un accord de « méthode »
- > Obligation de négocier pour l'employeur
- > Contenu obligatoire de l'accord quadriennal
- > Transmission obligatoire de l'accord de méthode à la direction du travail

Point supplémentaire pour le programme avec accord de méthode Analyse de votre accord quadriennal d'entreprise

- > Quel bilan faites-vous du premier accord en cours
- > Fréquence de chaque négociation
- > Salaires
- > Partage de la valeur ajoutée
- > Qualité de vie au travail
- > Mutuelle et prévoyance
- > Participation, intéressement, épargne salariale
- > Egalité femmes/hommes
- > Articulation entre vie personnelle et vie professionnelle
- > Plan d'action en l'absence d'accord sur l'égalité femmes/hommes
- > Entreprise d'au moins 300 salariés : gestion des emplois et des parcours professionnels

OBJECTIFS :

- Comprendre les enjeux de la négociation sociale
- Identifier les thèmes de négociations possibles
- Impliquer les partenaires sociaux dans la démarche

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Le participant expérimente les concepts grâce à des simulations de négociation
- Recours au vidéoprojecteur
- Support de formation

PUBLIC VISÉ :

- Tous les représentants du personnel

PRÉREQUIS :

- Aucun